

3T16 - TEMAS DE DISCUSIÓN

DIAPPOSITIVA #1 – [PÁGINA DE TÍTULO] PÁGINA DE PORTADA

JAIME MUGUIRO:

Buenos días a todos. Gracias por su continuo respaldo de CLH y por participar en nuestra conferencia telefónica y transmisión por Internet del tercer trimestre de 2016.

Es un placer para mí hablar con ustedes en mi primera conferencia telefónica sobre ganancias como el Director Ejecutivo de CLH.

Hablaré de lo que impulsó mi cambio de cargo más adelante durante esta conferencia telefónica, pero primero permítanme revisar con ustedes el continuo avance que CLH ha logrado hasta ahora.

Como saben, nuestra discusión inicial de los resultados será en inglés. Estas observaciones, así como la presentación de resultados se transmiten en vivo en nuestra transmisión por Internet en www.cemexlatam.com.

Posteriormente, estaré más que complacido de responder sus preguntas. Para el beneficio de la persona que hace la pregunta, se responderá en el mismo idioma en que se plantee, siempre y cuando lo haga en inglés o en español.

Y ahora permítanme discutir nuestros resultados.

DIAPPOSITIVA #2 – [PÁGINA DE TÍTULO] DESCARGO DE RESPONSABILIDAD LEGAL

DIAPPOSITIVA #3 – RESUMEN DE RESULTADOS FINANCIEROS #1

Me complace compartirles que durante el tercer trimestre, pudimos obtener logros significativos, aunque igual nos afectaron factores externos sobre los cuales no tenemos ningún control, tales como el paro de transporte más largo en la historia reciente de Colombia, y una base de comparación alta en mercados como Costa Rica.

En el 3T16, pudimos lograr:

- Márgenes más altos del EBITDA en todas nuestras operaciones año tras año
- Margen más alto del EBITDA en la historia de nuestras operaciones en Nicaragua
- Margen más alto en un tercer trimestre en Guatemala
- Quinto trimestre consecutivo de crecimiento de volumen de cemento en el Resto de CLH año tras año
- Tercer trimestre consecutivo de crecimiento de dos dígitos en volúmenes de cemento en Guatemala, año tras año
- Crecimiento año tras año en volúmenes de cemento en Nicaragua en todos y cada uno de los trimestres desde la IPO de CLH
- Histórico promedio bajo de días de capital de trabajo
- Incremento de dos dígitos en Ingresos Netos
- Incremento de Flujo de Caja Libre, tanto antes como después de CAPEX estratégicos

A través de la implementación de nuestro valor antes de la estrategia de volumen, los esfuerzos de administración de costos, mayor venta de productos de valor agregado, así como iniciativas para incrementar la eficiencia de nuestras operaciones, hemos sido capaces de incidir positivamente en nuestros resultados.

Durante el tercer trimestre, a pesar de una reducción del 4 por ciento en las ventas netas consolidadas, en comparación con el mismo período hace un año, nuestra generación del EBITDA aumentó en un 3 por ciento.

Además, dada una base de comparación más favorable en términos de tipo de cambio con respecto al dólar estadounidense, la brecha en las ventas netas en términos de Dólares Estadounidenses en el tercer trimestre fue más baja que las de los primeros 6 meses del año, y la generación del EBITDA ya no se vio afectada.

Con el ajuste de las fluctuaciones del tipo de cambio, durante los primeros nueve meses del año, nuestras ventas netas se redujeron un 1 por ciento, mientras que nuestro EBITDA aumentó un 6 por ciento.

El rendimiento positivo en lo que va del año, ajustado, se explica en gran parte debido a nuestra posición más fuerte en el mercado en Colombia, con precios más altos en términos de moneda local comparados con los de 2015, a nuestros esfuerzos por aumentar la rentabilidad de nuestras operaciones, y a las condiciones positivas del mercado en Guatemala y en Nicaragua.

DIAPOSITIVA #4 - RESUMEN DE RESULTADOS FINANCIEROS #2

Con respecto a nuestro margen consolidado de EBITDA, el período de julio a septiembre fue el tercer trimestre consecutivo con una mejora año tras año. De hecho, durante el 3T16, pudimos obtener mejoras en márgenes en todos nuestros mercados, en comparación con el mismo período hace un año.

El margen de EBITDA aumentó en 2,4 puntos porcentuales en el tercer trimestre y en 2,2 puntos porcentuales durante los primeros nueve meses del año.

Este incremento se explica principalmente debido a las expansiones significativas de margen en Panamá, Guatemala y Nicaragua que explicaremos más adelante, así como debido al menor impacto de las actividades de mantenimiento en comparación con las de 2015.

DIAPOSITIVA #5 - VOLÚMENES Y PRECIOS CONSOLIDADOS

Con respecto a nuestros volúmenes consolidados durante el trimestre, el cemento, el premezclado, y los volúmenes de agregados disminuyeron en un 3%, 9% y 14%, respectivamente, año tras año.

Durante este período, nos vimos afectados negativamente por el paro de transporte en Colombia, las condiciones de una demanda moderada en el mercado colombiano, y la alta base de comparación en Costa Rica el año pasado.

Con el ajuste por el efecto del paro de transporte en Colombia, la demanda consolidada de cemento en el tercer trimestre fue una demanda menor de cemento de aproximadamente el 2% comparado con el mismo período del año pasado.

El incremento de dos dígitos en nuestros volúmenes de cemento en Guatemala, otro trimestre de crecimiento del volumen de cemento en Nicaragua, y la base de comparación más favorable en Panamá no fueron suficientes para compensar el efecto negativo de los factores externos antes mencionados.

Durante los primeros nueve meses del año, la reducción de los volúmenes de cemento, premezclado y agregados es del 1%, 10% y 15%, respectivamente.

Con respecto a nuestros precios trimestrales consolidados en términos de moneda local, comparados con el 3T15, nuestros precios de premezclado y de agregados aumentaron en un 2% y 9%, respectivamente, mientras que nuestros precios de cemento se redujeron en un 1%.

De forma secuencial y durante los primeros nueve meses del año, tenemos precios más altos en nuestros tres productos principales. En comparación con el 2T16, alcanzamos incrementos del 7%, 15% y 22% en términos de moneda local, para el cemento, premezclado y agregados, respectivamente. En el período de enero – septiembre, en comparación con el mismo período en 2015, y también en términos de moneda local, este incremento fue del 3% para el cemento y premezclado, mientras que los precios de los agregados aumentaron en un 10%.

Estos precios reflejan la implementación de nuestro valor antes de la estrategia de volumen durante todas nuestras operaciones, generando un impacto positivo en nuestra generación de EBITDA.

DIAPPOSITIVA #6 – ASPECTOS REGIONALES DESTACADOS – [PÁGINA DE TÍTULO]

Ahora, permítanme revisar los principales resultados operativos y financieros en nuestros mercados.

DIAPPOSITIVA #7 – ASPECTOS DESTACADOS DE LOS RESULTADOS DE COLOMBIA [PÁGINA DE TÍTULO]

DIAPPOSITIVA #8 – COLOMBIA – ASPECTOS DESTACADOS DE LOS RESULTADOS

Como mencionamos anteriormente, en Colombia, durante el tercer trimestre, la demanda de nuestros productos se vio afectada negativamente por el paro de transporte más largo en la historia reciente del país. Nuestros volúmenes de cemento trimestrales disminuyeron un 5 por ciento en comparación con el mismo período hace un año, mientras que de acuerdo a nuestras estimaciones, la demanda de cemento para la industria disminuyó más de un 8 por ciento durante el mismo período.

Ajustando por el efecto del paro, nuestros volúmenes de cemento se redujeron cerca de un 3%, mostrando una tendencia negativa en el mercado, y condiciones de demanda menos favorables de lo que esperábamos anteriormente.

Actualmente estimamos que el 2016 será el primer año desde 2010 en que la industria no crece con respecto al año anterior.

Es importante mencionar que hemos percibido un entorno competitivo más difícil en el país en los últimos meses. A pesar de esto, hemos podido continuar recuperando la participación en el mercado en comparación con la de 2015 y manteniendo nuestra presencia en el mercado con respecto a los dos trimestres anteriores este año.

La dinámica de una demanda moderada en el país ya ha tenido gran repercusión en los precios del cemento en términos de moneda local.

Aunque para el período de enero – septiembre, los precios del cemento en términos de moneda local aumentaron un 7 por ciento con respecto a los de 2015, los precios de cemento en el 3T16 disminuyeron un 1 por ciento año tras año, y 4 por ciento de manera secuencial. En contraste, los precios de los premezclados y los agregados en el trimestre son 4 y 10 por ciento más altos, año tras año.

En comparación con el 3T16, durante este trimestre, pudimos generar casi el mismo EBITDA a pesar de la disminución en volúmenes en nuestros tres productos principales, debido a una base de comparación favorable en el tipo de cambio del Peso Colombiano con respecto al Dólar Estadounidense, y como resultado de un menor impacto del mantenimiento en nuestras operaciones.

Durante los primeros nueve meses del año, ajustando para las fluctuaciones del tipo de cambio, el EBITDA es 6 por ciento más alto que el de 2015.

Nuestro margen del EBITDA mejoró en el tercer trimestre en 1,4 puntos porcentuales de manera secuencial, y en 0,5 puntos porcentuales año tras año.

DIPOSITIVA #9 – COLOMBIA – SECTOR RESIDENCIAL

En términos de los sectores de demanda, la desaceleración del mercado residencial continuó durante el 2T16, en gran parte debido a una implementación de proyectos patrocinados por el gobierno menor a la esperada.

Independientemente de la disponibilidad de subsidios, los proyectos de vivienda social están siendo afectados por los efectos negativos del ciclo económico actual. Las tasas más altas de inflación y de interés han retrasado el inicio de la construcción de nuevos proyectos.

La ralentización también se refleja en los indicadores de los permisos de construcción con una disminución de dos dígitos en la zona residencial permitida en lo que va del año a agosto.

Sin embargo, las cifras de ventas de vivienda indican que este sector podría tener mejores perspectivas en 2017, en gran parte en viviendas para familias de ingresos medios. Las ventas residenciales que no están relacionadas con la vivienda social han mejorado en comparación con el 2015, aunque esto aún no se ha traducido en mayores despachos.

Adicionalmente, en el presupuesto del gobierno central recientemente aprobado de 2017, a pesar de los recortes en la mayoría de ministerios, al presupuesto de vivienda se le asignó 17% más de recursos en comparación con los de 2016.

Al asumir una tasa de implementación de subsidios más alta que en 2016, este sector debería enfrentar mejores condiciones de demanda, especialmente de:

- 21 mil cupos de Mi Casa Ya
- 31 mil hogares de interés social del programa VIPA
- 33 mil subsidios de tasa de interés, como parte del FRECH 2
- 25 mil subsidios de tasa de interés para viviendas para familias de ingresos medios
- 18 mil hogares de la segunda fase del programa de vivienda gratuita deberían comenzar la fase de construcción

Con respecto a nuestras soluciones residenciales, ahora estimamos que durante el 2016, habremos participado en el desarrollo y construcción de más de 2.500 viviendas de interés social; esperamos que esta cifra aumente en 2017.

En términos de demanda de volumen, ahora esperamos una reducción del 1% en este sector en 2016, en gran parte explicado por una disminución del 10% en el consumo de programas de vivienda social que son compensados parcialmente por un ligero incremento en la demanda derivada de la autoconstrucción.

DIAPOSITIVA #10 – COLOMBIA – INFRAESTRUCTURA

El sector de infraestructura sigue siendo afectado tanto por la alta base de comparación en 2015 relacionada con los niveles de implementación más altos vistos en años electorales como por el inicio mucho más lento de nuevos proyectos a niveles locales y regionales relacionados con el período de transición de nuevos alcaldes y gobernadores.

Los despachos de premezclados a obras de infraestructura han disminuido en 24% durante el período de enero – julio. Solamente en julio, estos volúmenes disminuyeron un 43% año tras año.

Seguimos esperando un mejor rendimiento para el sector en 4T16, a medida que la ejecución de obras se acelera con el fin de cumplir con el presupuesto de gasto público del 2016 y son impulsadas parcialmente por despachos tímidos para los primeros proyectos 4G, los cuales serán en fases de baja intensidad.

En términos de demanda de volumen, esperamos una reducción del 7% en el sector de la infraestructura en el 2016.

No obstante, también es relevante compartir con ustedes que en términos de demanda de los proyectos 4G, 8 proyectos de la primera ola ya tienen desembolsos asegurados de instituciones financieras. Nosotros estimamos que los despachos para estos proyectos mejoren en el segundo semestre de 2017.

En este sentido nosotros también estaremos observando de cerca cómo avanzan las discusiones de la reforma tributaria, no solo por el impacto positivo que tendría en la reducción del déficit del país y en aliviar las cuentas de inversión sino también por su relevancia en mantener el grado de inversión del país. Nosotros consideramos que el grado de inversión es esencial, desde una perspectiva de financiación de proyectos, para aquellos proyectos incluidos en la segunda ola de 4G.

Por último pero no menos importante, es relevante mencionar que el presupuesto de transporte del gobierno central para el 2017 es 11% más alto que el del 2016.

Con respecto al sector industrial y comercial, los permisos se han reducido un 28% a comparación con el 2015 para el periodo de enero a julio. Esto es un resultado de la base de comparación demasiado elevada durante el 2015. Sin embargo, en términos de ejecución, este sector contribuyó positivamente a la demanda de nuestros productos ya que la ejecución de proyectos que comenzó en el 2015 continuo.

Esperamos que este sector se ralentice en el 2H16. Estimamos que los despachos de cemento para el sector industrial y comercial en el 2016 disminuyan en 1,5%.

DIAPPOSITIVA #11 - [TÍTULO DE LA DIAPPOSITIVA] PANAMÁ

DIAPPOSITIVA #12 - PANAMÁ

En Panamá, nos anima nuestro rendimiento durante el tercer trimestre.

En el periodo de julio a septiembre vimos mejoras significativas en las tendencias de demanda. El declive de año tras año durante el tercer trimestre fue mucho menor al de los últimos cuatro trimestres; mostrando también una base de comparación mucho mejor que casi no tiene ningún efecto desde los despachos hasta el proyecto de expansión del canal en el tercer trimestre del último año.

Los despachos de cemento en el 3T16 a comparación con aquellos del 3T15, excluyendo el canal, son solo 1,6% más bajos por lo cual secuencialmente son casi 10% más altos.

El aumento secuencial en el cemento y en los volúmenes de premezclados durante este trimestre refleja despachos mayores para la segunda línea del metro, así como para la renovación urbana de la ciudad de Colón.

Con relación a nuestros precios, también hemos visto que ya no hay un efecto significativo con relación al proyecto de expansión del canal. En una base interanual, los precios del cemento y agregados permanecieron sin cambios durante el trimestre mientras que los precios de premezclados cayeron un 2%. Esto también refleja volúmenes más altos vendidos a proyectos de infraestructura pesada y dinámicas competitivas más complejas.

A pesar del declive interanual en los volúmenes en nuestros tres productos principales reflejado en un declive del 4% en las ventas, la generación de EBIDTA durante el periodo creció un 8%.

Nuestro margen de EBITDA aumentó significativamente durante el tercer trimestre y durante los primeros nueve meses de 2016. Esto refleja las iniciativas efectivas de gestión de costos que emprendimos, así como un efecto mezclado que refleja menos volúmenes vendidos al proyecto de expansión del canal a un descuento.

Antes de discutir los sectores de demanda a más profundidad, me gustaría compartir con ustedes los resultados que hemos tenido hasta ahora con respecto a nuestros objetivos ambientales. Como ya hemos discutido en conferencias anteriores, se han hecho varios esfuerzos en Panamá con relación a la reducción del impacto de CO2 de la compañía. Este

trimestre hemos logrado un nuevo record en el consumo de combustibles alternativos. Duplicamos nuestra tasa de sustitución de combustibles minerales el año pasado y seguiremos trabajando para mejorarla aún más.

DIPOSITIVA #13 – PANAMÁ – PUNTOS DESTACADOS DEL SECTOR

Durante el trimestre, el sector residencial siguió siendo el principal impulsor para la demanda del cemento, especialmente por medio de la ejecución de Ciudad Esperanza y de proyectos por cerca de 265 millones de dólares en el occidente de ciudad de Panamá.

Este sector es el único del que se espera un crecimiento para todo el año a comparación con el 2015.

Excluyendo el efecto del proyecto de expansión del canal, también se espera que el sector de la infraestructura se desempeñe bien en el 2016. Este sector fue un impulsor importante para nuestros productos en el 3T16 y se espera que su importancia relativa aumente en los próximos trimestres.

Nosotros percibimos un alto compromiso del Gobierno en impulsar proyectos de infraestructura adicionales en el futuro cercano como un medio para fomentar el crecimiento económico; especialmente ante los recientes escándalos de Waked y Panama Papers.

Nosotros creemos que los proyectos más probables a realizar en los dos próximos años son:

- Expansión de la carretera Arraijan-Panamá
- Carretera Pedregal-Gonzalillo
- Centro de Convenciones Amador
- Cuarto puente sobre el Canal
- Tercera línea del metro.

Se espera que la demanda de cemento para el sector industrial y comercial siga débil. Se espera que este sector sufra un declive todo el año de cerca del 40 por ciento a comparación con el 2015. Los permisos en lo que va del año están cerca del 20% más bajos a comparación con el mismo periodo del año anterior.

En general, estamos satisfechos con nuestros resultados en Panamá y seguiremos esperando niveles de demanda fuertes en el mediano plazo.

DIPOSITIVA #14 – [PÁGINA DE TÍTULO] – COSTA RICA

DIPOSITIVA #15 – COSTA RICA – PUNTOS DESTACADOS DE LOS RESULTADOS

En nuestras operaciones en Costa Rica seguimos estando afectados por la falta de nuevas obras públicas y la difícil base de comparación relacionada con la alta ejecución de proyectos de infraestructura en el 2015.

Recuerden que los despachos del último año para los proyectos hidroeléctricos Reventazón y Chucás, así como la vía interamericana del norte jugaron un papel importante en nuestros resultados y que luego del difícil aterrizaje que sufrimos al final de estos proyectos, hemos

estado trabajando fuertemente para equilibrar nuestra participación en el mercado en los diferentes segmentos.

Me complace compartir con ustedes que hemos tenido un progreso significativo en este aspecto. En los últimos meses, hemos podido fortalecer nuestra posición en el mercado del cemento por medio de soluciones de valor agregado así como una gestión de nuestros mercados a nivel micro.

Es importante mencionar que hemos podido hacerlo mientras protegemos en la mayor medida nuestros precios. Al identificar proactivamente en nuestra hoja de ruta los segmentos y regiones en las que preferimos estar y al identificar las oportunidades de demanda en etapas anteriores por medio de soluciones comerciales como *Construquien*, estamos en capacidad de adaptar nuestras ofertas de valor y de seguir siendo el proveedor preferido de nuestros clientes, incluso manteniendo nuestra prima de precio.

En el caso del cemento, el declive en la demanda local ha sido compensado en cierto modo por un aumento del 14% en las exportaciones durante el tercer trimestre.

Adicionalmente, los volúmenes y precios de los agregados siguieron estando positivamente afectados durante el trimestre por las altas ventas de productos especializados para un proyecto de infraestructura de puerto relevante.

A pesar de los bajos volúmenes de cemento y premezclados, nuestro margen EBITDA durante el trimestre en Costa Rica aumentó en 1,1 puntos porcentuales. Esta expansión del margen se explica principalmente por las iniciativas de gestión de costos y por el hecho de que hubo un mayor mantenimiento en el 3T15.

En una base secuencial, el declive del margen se debe principalmente a la reducción del 2% en los precios de moneda local y los costos variables más altos de la productividad más baja de lo esperado en la línea de clinker.

DIPOSITIVA #16 – COSTA RICA – PUNTOS DESTACADOS DEL SECTOR

En términos de los diferentes sectores de demanda, el sector de vivienda, industrial y comercial han estado dirigiendo la demanda en el país. Nosotros ahora esperamos que estos sectores aumenten en un mínimo porcentaje para todo el año 2016.

La demanda de infraestructura se ha retrasado y se espera que disminuya para todo el año en cerca del 25% a comparación con el 2015. Los proyectos de infraestructura más importantes para el 2016 no comenzaron. Sin embargo, esperamos que esta situación se revierta en el 2017. Debido a que las elecciones presidenciales se realizan a principios de 2018, la probabilidad de tener un gasto de infraestructura mayor el próximo año es alta.

Las vías como San José – San Ramón, o San José – Limonal, así como los proyectos hidroeléctricos relativamente pequeños como Capulin o Los Negros y el Puente Sixaola deben ayudar a impulsar la demanda el próximo año.

DIPOSITIVA #17 – [PÁGINA DE TÍTULO] RESTO DE CLH

DIPOSITIVA #18 – RESTO DE CLH – PUNTOS DESTACADOS DE LOS RESULTADOS

En nuestra región del Resto de CLH, la cual incluye a Nicaragua, Guatemala, El Salvador y Manaos en Brasil, nuestra estrategia comercial y operacional siguió mostrando resultados significativos durante el trimestre, manejados principalmente por un rendimiento positivo del mercado en Nicaragua y Guatemala.

En Guatemala, nuestros volúmenes de cemento aumentaron a una tasa mayor al diez por ciento durante el tercer trimestre consecutivo.

En Nicaragua hemos tenido un crecimiento de los volúmenes del cemento, año tras año, en cada trimestre desde CLH IPO, lo cual es notable.

Con respecto a los volúmenes de Premezclados y de Agregados, seguimos estando afectados por una base de comparación alta por participar el año pasado en proyectos como la refinería y algunas vías en Nicaragua, así como algunos proyectos industriales y comerciales en Guatemala. Es relevante tener en cuenta la escala de nuestros negocios en estos mercados y el efecto que la terminación de grandes proyectos implica para ellos.

Además, el enfoque en maximizar la rentabilidad de nuestro portafolio y mejorar nuestra base de costos en nuestras operaciones se sigue reflejando en nuestros resultados.

A pesar de una reducción del 5% en las ventas netas durante el tercer trimestre, nuestro EBITDA para el resto de CLH creció un 16% como resultado de una expansión del margen EBITDA de cerca de 5 puntos porcentuales.

La expansión del margen se debe principalmente al valor antes de la estrategia de volumen, nuestro aumento en volúmenes de cemento en Guatemala y Nicaragua, eficiencias operacionales y tasas de uso más altas en estos dos países, así como un efecto que refleja una proporción más alta de ventas de cemento.

DIPOSITIVA #19 – RESTO DE CLH – EXPECTATIVAS DEL SECTOR

Las condiciones de demanda positiva en Guatemala siguen estando apoyadas por la inversión privada, principalmente en el sector industrial y comercial. El sector de la infraestructura sigue mostrando un rendimiento mediocre con escasos fondos gubernamentales para obras públicas.

En Nicaragua, el fuerte rendimiento en la infraestructura y los sectores industriales y comerciales, compensará aún más una desaceleración en la demanda del sector residencial. Proyectos como el estadio de Managua así como las carreteras *Rio Blanco–Mulukuku and Chinandega–Guasaule* impulsaron la demanda durante el trimestre.

Esperamos seguir observando una fuerte demanda para nuestros productos en Guatemala en los trimestres que vienen. Sin embargo, con relación a Nicaragua, estamos cautelosos debido al ambiente actual en el país.

DIPOSITIVA #20 – [PÁGINA DE TÍTULO] – FCF Y DEUDA

Ahora me gustaría discutir nuestra generación de flujo de caja libre y el impacto de nuestras iniciativas de gestión de capital de trabajo.

DIAPPOSITIVA #21 – CAPITAL DE TRABAJO

En este trimestre pudimos reducir aún más nuestras inversiones en capital de trabajo.

Nuestro capital de trabajo promedio fue negativo 6 en el periodo de julio a septiembre; 18 días menos que en el mismo periodo de 2015 y 5 días menos que el trimestre anterior.

Además, este trimestre pudimos reducir los niveles de inventario, principalmente en Panamá y Costa Rica, mientras mejoramos nuestras cuentas por cobrar en Costa Rica, y nuestros términos de pago con los proveedores en la región.

En los últimos cuatro trimestres pudimos liberar cerca de 70 millones de dólares en inversiones de Capital de Trabajo, ayudando a mejorar nuestra generación de Flujo de Caja Libre.

DIAPPOSITIVA #22 – GENERACIÓN DEL FCF

Durante el trimestre, nuestro flujo de caja libre después de capex de mantenimiento alcanzó 54 millones de dólares, aumentando en 6% comparado con el mismo periodo hace un año. Adicionalmente, el FCF después del CAPEX estratégico es 90% más alto que el del mismo periodo en el 2015.

Durante los primeros nueve meses de 2016, la tasa de conversión del EBITDA al flujo de caja libre, antes de los gastos de intereses y el capex estratégico, alcanzaron un 68%.

Para el periodo enero-septiembre, el Flujo de Caja Libre después del capex total llegó a 73 millones de dólares.

Nuestro grado de apalancamiento actual es 2,2 veces la Deuda Neta/EBITDA. Desde septiembre de 2015 nuestra Deuda Neta se ha reducido en 91 millones de dólares a \$969 millones.

DIAPPOSITIVA #23 – [DIAPPOSITIVA DE TÍTULO] – GUÍA

Ahora me gustaría discutir nuestras expectativas para este año.

DIAPPOSITIVA #28 –GUÍA

En vista de la demora en la ejecución de los nuevos proyectos de infraestructura y la base de comparación alta en Costa Rica en 2015; así como la huelga de transportes y el bajo nivel de ejecución del gasto en obras públicas residenciales e infraestructura en Colombia, estamos ajustando nuestras expectativas para todo el año.

Sobre una base consolidada, ahora esperamos que para el 2016 nuestros volúmenes de cemento se mantengan sin cambios, mientras se espera que los volúmenes del concreto premezclado y agregados se reduzcan en un par de puntos porcentuales, y obtengan niveles altos de un solo dígito, respectivamente.

En Colombia, debido a los efectos de la huelga de transporte y la ejecución más lenta de lo esperado de los subsidios de vivienda y el 4G, para el 2016 ahora esperamos que nuestros volúmenes de cemento tengan un crecimiento de un dígito bajo, mientras esperamos que los volúmenes del concreto premezclado y agregados se reduzcan en un par de puntos porcentuales, y obtengan niveles de un solo dígito alto, respectivamente.

En Panamá, esperamos que el volumen del cemento y los agregados se reduzca en una cifra de dos dígitos baja y a una cifra de un solo dígito, respectivamente, mientras que los volúmenes de concreto premezclado deberían mantenerse sin cambios.

En Costa Rica ahora esperamos que nuestros volúmenes de cemento y concreto premezclado se reduzcan en cifras de dos dígitos y de un solo dígito, respectivamente, mientras se espera que los volúmenes de los agregados aumenten en casi dos dígitos.

Nuestros impuestos pagados en efectivo ahora deben estar entre 100 y 110 millones de dólares.

En términos de inversiones de capital, para el 2016 ahora estimamos que el capex de mantenimiento podría llegar a 50 millones de dólares.

Con respecto al capex estratégico, en el 2016 ahora anticipamos una inversión de cerca de 135 millones de dólares. El aumento en contra de nuestra guía anterior se debe al hecho que estamos ejecutando el proyecto Maceo a un paso más veloz que el anticipado, y como resultado, estamos recibiendo un CAPEX más alto.

[REGRESAR A LA DIAPOSITIVA #2] [DIAPOSITIVA DE TÍTULO] - AVISO LEGAL

Antes de comenzar a responder sus preguntas, me gustaría tomar la oportunidad para destacar algunos puntos sobre nuestro proyecto en Maceo.

Como lo discutimos con ustedes y lo revelamos públicamente, nuestra compañía tiene un conjunto de políticas y procedimientos establecidos que rigen la manera en la que hacemos nuestros negocios, y las acciones de los antiguos ejecutivos no estaban de conformidad a dichas políticas y procedimientos. Como resultado, dimos por terminado los contratos de dos de los ejecutivos y aceptamos la renuncia de nuestro Director Ejecutivo.

Actuamos para ocupar los cargos ejecutivos abiertos en CLH y también aprovechamos la oportunidad para ajustar la organización del personal ejecutivo de CEMEX Colombia.

Además de mi confirmación como Director Ejecutivo de CLH, Juan Pablo San Agustín fue designado para actuar como Presidente de la Junta Directiva de CLH; Ricardo Naya fue nombrado Director de CEMEX Colombia, y Francisco Aguilera fue confirmado como Director de Planeación de CLH así como Director de Planeación de CEMEX Colombia.

Nosotros cuatro tenemos amplia experiencia en gerencia internacional y cada uno de nosotros tiene cerca de 20 años de experiencia en CEMEX. Tengo absoluta confianza en nuestro equipo de alta gerencia en CLH y me siento optimista con respecto a este equipo y sus aportes al éxito continuo de la compañía.

También presentamos los asuntos hallados por nuestra auditoría interna a la Fiscalía General de Colombia de manera que puedan tomar las medidas que consideren apropiadas y nos comprometimos a colaborarles en ese aspecto. Adicionalmente hemos retenido asesoría externa para que nos asistan y, de acuerdo con nuestros controles y procedimientos habituales, también hemos contratado equipos de auditoría independientes.

Ahora, ¿esto qué significa con relación a nuestra inversión en Maceo?

Bajo los términos, primero, del contrato de arrendamiento de cinco años que firmamos con el depositario designado por la Sociedad de Activos Especiales, que tiene control de los activos bajo los procedimientos de expropiación y, segundo, de un mandato otorgado a nosotros por el mismo depositario que actúa a nombre de C.I. Calizas y Minerales S.A., nos autorizaron a utilizar y disfrutar los derechos territoriales y mineros en Maceo y a continuar con los esfuerzos necesarios para la construcción de la planta de cemento allí, y una vez completado, a operar la planta, utilizar las reservas minerales asociadas y a vender los productos después de su producción.

El contrato de arrendamiento mencionado fue firmado en 2013 y actualmente tiene fecha de expiración en julio de 2018; el mandato es por un periodo de tiempo ilimitado.

También es importante mencionar que la ley colombiana dispone que si una persona tiene permitido hacer uso y construir en la propiedad de un tercero, ya sea el gobierno, por medio de los procedimientos de expropiación, o un vendedor, si los procedimientos se declaran infundados, deberán indemnizar al comprador por todas las mejoras e instalaciones construidas si el propietario desea recuperar la posesión de la tierra, o de otro modo vender la tierra al comprador. Por lo tanto, creemos que podemos asegurar la propiedad de los derechos territoriales y minerales y operar por completo la planta. Sin embargo, en caso que esto no sea así, CEMEX Colombia deberá tomar las medidas necesarias para salvaguardar el proyecto en Maceo (Antioquia).

Así mismo, en diciembre de 2015, adquirimos el 100% de las acciones de la entidad que tiene el título de los beneficios de impuesto especial y zona franca para la construcción de la planta de cemento en Maceo. De manera importante, el proceso actual de expropiación no afecta la validez de estos beneficios de impuesto especial y zona franca. Adicionalmente hemos solicitado una expansión de la zona franca para que cubra la extensión total de las instalaciones de la planta.

Como lo divulgamos hoy y con el fin de salvaguardar nuestra inversión de la planta en Maceo, hemos decidido posponer la puesta en marcha de la planta de Maceo por las siguientes razones:

1. Al día de hoy, hay ciertos permisos pendientes que se requieren para finalizar la vía de acceso de aproximadamente 41 kilómetros hasta la planta en Maceo. Asumiendo que dichos permisos se obtengan en el debido curso, actualmente estimamos que la vía de acceso podría llevar hasta julio de 2017 para ser finalizada y estar lista para usar.

El único acceso existente a la planta hoy en día es una vía rural que literalmente pasa a través de la comunidad *La Susana*. Usar esa vía en vez de la que se está construyendo aumentaría los peligros de seguridad y probablemente limitaría nuestra capacidad para transportar productos desde la planta en Maceo.

2. Con relación a la solicitud mencionada anteriormente para expandir la zona franca, poner en marcha la nueva línea de clinker en Maceo sin dicha expansión de la zona franca pondría en riesgo nuestra capacidad para consolidar beneficios fiscales que de otra forma estarían a nuestra disposición. Es posible que las autoridades competentes en Colombia (el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) no puedan tomar una decisión final con relación a nuestra solicitud para expandir la zona franca debido al proceso de expropiación que está en curso.

Como resultado, con el fin de proteger los beneficios esperados de la zona franca, lo cual afectaría positivamente nuestros resultados financieros, CEMEX Latam Holdings no pondrá en marcha la línea de clinker hasta que la zona franca sea expandida para cubrir toda la instalación de cemento de Maceo.

3. Como se divulgó hoy, la auditoría del proyecto de Maceo continua. Con base en las auditorías, hemos confirmado que la licencia ambiental para el proyecto Maceo es mantenida por una de nuestras subsidiarias, Central de Mezclas S.A., pero la transferencia a nosotros del título minero correspondiente no fue formalizada por lo que el título minero ha sido devuelto a C.I. Calizas y Minerales. Como resultado, la licencia ambiental y el derecho minero han sido mantenidos por diferentes entidades, lo cual es contrario a la práctica común de tener la licencia ambiental seguida del permiso minero. En cualquier caso continuaremos usando y disfrutando del terreno, de los derechos mineros y ambientales bajo el contrato de arrendamiento referenciado anteriormente así como del mandato.

También, con base en las constantes auditorías, hemos determinado que la licencia ambiental que fue emitida para el proyecto Maceo está parcialmente superpuesta con un Distrito de Manejo Integrado. Trabajaremos con la agencia ambiental correspondiente y abordaremos esta cuestión y evaluaremos su impacto general. La evaluación que se realizará será con el fin de verificar si, con base en reglamentos aplicables colombianos, la licencia ambiental puede seguir siendo ejercida tal como está y con base en el principio de presunción de su legalidad. Además, también hemos confirmado que necesitaremos modificar la licencia ambiental con el fin de permitirnos incrementar la producción hasta las 950.000 toneladas por año de explotación mineral requerida. Es posible que este proceso también pueda ser afectado por los procedimientos existentes de expropiación. Seguiremos trabajando para abordar estos asuntos lo más pronto posible.

Según nuestras estimaciones actuales de consumo y de crecimiento de mercado en Colombia, teniendo en cuenta nuestra capacidad existente (sin incluir la planta de Maceo), actualmente esperamos que no deberíamos sufrir ningún impacto material adverso a nuestras operaciones comerciales para posponer la puesta en marcha de la planta Maceo. Sin embargo, seguiremos trabajando en la puesta en marcha de la planta tan pronto como sea razonablemente posible con el fin de captar los beneficios completos de esta instalación de vanguardia en nuestras eficiencias operativas en Colombia y de contribuir al desarrollo de la región.

Dicho esto, estaríamos más que complacidos en responder a sus preguntas.

Antes de eso, me gustaría recordarles que cualquier declaración prospectiva que hagamos hoy está basada en nuestro conocimiento actual de los mercados en los cuales operamos y que podría cambiar en el futuro debido a una variedad de factores fuera de nuestro control.

Salvo que el contexto exija lo contrario, todas las referencias a precios se refieren a nuestros precios para nuestros productos.

[REGRESAR A DIAPOSITIVA #1 - PÁGINA DE PORTADA] [DIAPOSITIVA DE TÍTULO - PREGUNTAS Y RESPUESTAS]

Como lo mencioné anteriormente, para el beneficio de la persona que hace la pregunta, se responderá en el mismo idioma en que se plantee.

Pasaremos ahora a la sesión de preguntas y respuestas. Para el beneficio de la persona que hace la pregunta, se responderá en el mismo idioma en que se plantee.

Operador...

[Comentarios finales después de la sesión de Preguntas y Respuestas]

Muchas gracias.

Para cerrar, me gustaría agradecerles por su tiempo y atención. Esperamos su continua participación en CEMEX Latam Holdings. No duden en contactarnos directamente o visitarnos en nuestra página web www.cemexlatam.com en cualquier momento.